

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПЕРЕВОЗКЕ КОНТЕЙНЕРНЫХ ГРУЗОВ.

Ямщиков Д.А., Яковлева Ю.Р.

Владивостокский государственный университет экономики и
сервиса, г. Владивосток

Аннотация: в данной статье рассмотрена эффективность функционирования предприятия по перевозке контейнерных грузов на примере ООО «ВЛК». Предложена схема транспортной логистики «дверь в дверь» от пункта г. Владивосток до г. Екатеринбург и в близлежащие города: Пермь, Челябинск, Тюмень, Курган.

Ключевые слова: эффективность, себестоимость, прибыль, рентабельность, грузопоток, оборотные средства.

Расширение и углубление рыночных отношений в России принципиально изменило для отечественных хозяйственных организаций условия финансово-хозяйственной деятельности. Последние характеризуются динамичной внешней и внутренней средой, усложнением хозяйственных связей, обострением конкуренции, поэтому в современных условиях повышение результативности системы управления хозяйственной организации является важнейшей проблемой, от решения которой зависит как существование самих организаций, так и обеспечение устойчивого развития экономики России в целом [1].

Основной целью хозяйственной деятельности любого предприятия является не только получение прибыли, но и повышение эффективности его функционирования.

Процесс повышения эффективности деятельности предприятия необходимо рассматривать не как единичные шаги, а как постоянный процесс внедрения нововведений для ее гибкости и эффективного функционирования в изменяющихся внешних и внутренних условиях.

Объектом изучения эффективности деятельности выступает ООО «ВЛК» - транспортно-экспедиционная компания г. Владивосток, основной деятельностью которой является железнодорожные контейнерные перевозки, 20-ти и 40-ка футовых контейнеров во все регионы России. Железнодорожные контейнерные перевозки по России значительно ускорят доставку грузов, позволят в наибольшей степени реализовать логистические решения «дверь в дверь», «станция-станция», «станция-дверь», «дверь-станция» с наименьшими для клиента затратами по времени и средствам.

Таблица 1 - Структура видов предоставляемых услуг ООО «ВЛК» в 2011-2013 годах

Виды услуг	Объём реализации услуг, тыс.			Удельный вес, %		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Перегрузка контейнеров	8933	10482	11883	10,53	11,85	11,32
Предоставление фитинговых платформ	15915	16037	18970	18,76	18,13	18,07
Прием и отправка контейнеров	37420	39965	44743	44,11	45,18	42,62
Тальманские услуги	10332	9854	13532	12,18	11,14	12,89
Услуги грузчиков	5785	4670	6498	6,82	5,28	6,19
Экспедирование грузов	6450	7451	9458	7,60	8,42	9,01
Итого	84835	88459	104982	100,0	100,0	100,0

На основании данных таблицы основная доля реализации услуг в анализируемом периоде приходится на прием и отставку контейнеров 44,11%, что связано со спецификой деятельности. Анализ финансовых результатов работы предприятия показал, что выручка от реализации услуг увеличилась на 4,3% в 2012 году, в 2013 году рост выручки составил 18,7. Себестоимость в 2012 году увеличилась на 8,6%, а в 2013 на 20,5%, что является негативным фактором в деятельности предприятия и, как следствие снижение уровня рентабельности [6].

Таблица 2 - Показатели рентабельности ООО «ВЛК» за 2011-2013 годы
В процентах

Показатель	2011	2012	2013	Изменение(+,-)	
				2012/2011	2013/2012
Рентабельность продаж	16,1	16,7	15,3	0,6	-1,4
Рентабельность услуг	19,2	20,0	18,1	0,8	-1,9
Рентабельность всего капитала	116,7	117,8	100,5	1,1	-17,3
Рентабельность собственного капитала	121,5	120,2	115,5	-1,3	-4,7

Из данных таблицы видно, что в 2013 году все показатели рентабельности снижаются. Снижение экономической рентабельности вызвано увеличением затрат над выручкой.

Для повышения эффективности производственной деятельности предлагается мероприятие по открытию филиала ООО «ВЛК» в г. Екатеринбурге с целью выхода на новые грузопотоки. В процессе исследований было выявлено, что у многих постоянных клиентов ООО «ВЛК» г. Екатеринбург не является конечной точкой доставки, в связи с чем клиентам приходится обращаться к другим перевозчикам по отправке грузов в близлежащие города. Наличие консолидированного склада в г. Екатеринбург позволит ООО «ВЛК» доставлять грузы постоянным клиентам «от двери до двери» и завоевать новых клиентов по грузопотокам до Перми, Ижевска, Челябинска, Тюмени на автомобильном транспорте [4].

Преимуществами филиала ООО «ВЛК» на рынке г. Екатеринбурга будут являться:

- короткие сроки поставок, которые достигаются по средствам высокоэффективной системы взаимодействия между подразделениями компании;
- надежность поставки: поскольку на всех отрезках пути, в точках, предполагающих какие-либо работы с грузом, эффективное выполнение и контроль будут обеспечивать профессиональные сотрудники компании «ВЛК»;
- полный комплекс услуг ВЭД дает компании – клиенту возможность сосредоточиться на своей основной профессиональной деятельности;
- индивидуальный подход к клиенту: услуги, их комплексность, условия сотрудничества - определяются индивидуально, в зависимости от тех задач, что ставит компания – клиент;
- клиент – менеджер всегда владеет исчерпывающей оперативной информацией о ходе реализации поставки; взаимодействует со всеми подразделениями компании; обеспечивает своевременное предоставление данных по поставке для сотрудников компании, ответственных за определённый объем работ с товарной партией на каждом отрезке пути ее следования. Если это необходимо, клиент - менеджер может обеспечивать взаимодействие с контрагентом клиента.

По опросам постоянных клиентов, менеджеры ООО «ВЛК» выявили, что конечными точками до г. Екатеринбурга доставляются 60% груза, остальные 40% клиенты развозят до конечных пунктов арендованным автомобильным транспортом. По данным опроса постоянных клиентов, а их 25%, готовы сотрудничать с компанией через филиал в г. Екатеринбурге по дальнейшей перевалке грузов с консолидированного склада по близлежащим городам автомобильным транспортом. За 2014 год были составлены маршруты доставки [3].

Таблица 3 - Маршруты доставки грузов по близлежащим городам клиентов ООО «ВЛК»

Маршрут	Количество груза в месяц, кг	Расстояние, км
Екатеринбург-Пермь	30401	366
Екатеринбург-Ижевск	20657	635
Екатеринбург-Челябинск	25247	216
Екатеринбург-Тюмень	21241	300
Екатеринбург-Курган	17214	364
Итого	114760	

Расчетные показатели выручки от автоперевозок составят 3419,8 тыс. руб. Кроме этого, в связи с открытием филиала, по экспертной оценке, увеличится объем контейнерных перевозок по данному направлению и возрастет минимум на 3 % и составят 3149,0 тыс. руб. Финансовые результаты проекта представлены в Таблице 4.

Таблица 4 – Финансовые результаты проекта

Наименование показателя	Годы		
	I	II	III
Выручка от продаж	11357	11925	12521
Расходы	6936	7171	7415
Прибыль от продаж	4421	4754	5106
Налог на прибыль (20%)	884	951	1021
Чистая прибыль	3537	3803	4085

Прогнозный рост выручки планируется увеличить на 5% за счет увеличения численности клиентов в результате узнаваемости компании на рынке г. Екатеринбурга. Расчетная точка безубыточности объема продаж составит 6428 тыс. руб. Критический объем показывает, что если реализовывать услуг на сумму меньше 6428 тыс. руб., то деятельность филиала будут убыточной. Период окупаемости проекта 2 месяца. Коэффициент общей экономической эффективности капитальных вложений составляет 4,8. Эффективность больше единицы, то есть проект выгодный [7].

Логистическая транспортная компания может столкнуться со множеством рисков, такими как: предпринимательские, внешние и внутренние(управленческие) при осуществлении деятельности. Виды

рисков и их влияние на эффективность деятельности представлена в Таблице 5.

Таблица 5 – Финансово-экономические риски и их оценка

Вид риска	Вероятность	Вес	Баллы
Рост транспортных тарифов	0,3	0,25	0,075
Недостаточный спрос	0,2	0,25	0,05
Снижение цен конкурентами	0,5	0,042	0,021
Неплатёжеспособность потребителей	0,3	0,042	0,0126
Рост налогов	0,1	0,042	0,0042
Нестабильное качество предоставления услуг	0,1	0,25	0,025
Недостаток оборотных средств	0,2	0,042	0,0084
Недостаточный уровень зарплаты	0,2	0,042	0,0084
Итого			0,3046

По результатам таблицы видно, что наибольшую опасность представляют риски:

1. повышение транспортных тарифов;
2. недостаточный спрос;
3. нестабильное качество.

Для уменьшения рисков предлагается разработка эффективной стратегии рекламы на рынке, поскольку именно к изменению объемов оказываемых услуг наиболее чувствителен проект.

Таким образом, проект пригоден для реализации, о чем свидетельствует темп прироста показателей:

1. выручки на 10,8%;
2. численности на 16,1%;
3. среднегодовой стоимости ОПФ на 3,92%;
4. снижение затрат на 1 рубль услуг на 2,72%;
5. увеличение рентабельности продаж на 2%.

Список использованных источников

1. Бланк И. А. Управление прибылью / И.А. Бланк. - М.: Ника-Центр, 2010. - 554 с.
2. Бородина Е.И. Прибыль и рентабельность в системе показателей. / Е.И. Бородина. - М.: Финансы, 2012. - 251 с.

3. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Т.Б. Бердникова. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 215 с.
4. Зубкова О.В. Максимизация рентабельности и максимизация платежеспособности: решение системного противоречия // Менеджмент в России и за рубежом. - 2013. - № 1. - С. 49-55.
5. Зайцев Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием / Н. Л. Зайцев. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 532 с.
6. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Краткий курс. - 3-е изд., испр. / Г.В. Савицкая. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 314 с.
7. Тарбеева Е.М. Оценка рентабельности финансово-хозяйственной деятельности компании. // Главбух. - 2010. - №2. - С.68-71.
8. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д Шеремет, Р.С. Улин, Е.В. Негашев. - М.: ИНФРА - М, 2009. - 208 с.